



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

Clasificación de los acuerdos de libre comercio de Perú y sus socios
comerciales acorde a su nivel de profundidad

AUTORES:

Mendoza Elias, Alexis Esteban ([0000-0001-9280-584x](#))

Santos Gallesse, Jamile Zarela ([0000-0001-7567-9837](#))

ASESORA:

Dra. Navarro Soto, Fabiola Cruz ([0000-0003-2123-8416](#))

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Integración Económica

Lima – PERÚ

2021

Dedicatoria

Este presente trabajo va dedicado a futuros estudiantes para orientarlos y continúen con la investigación en el fuerte y amplio tema de los acuerdos de libre comercio.

Agradecimiento

Agradecemos en primer lugar a nuestros padres por su apoyo incondicional para nuestra meta esperada y a nuestra asesora por su enseñanza y dedicación para obtener un buen trabajo.

Presentación

Señores miembros del jurado, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presentamos ante ustedes el informe de investigación titulado “Clasificación de los acuerdos de libre comercio de Perú y sus socios comerciales acorde a su nivel de profundidad”, cuyo objetivo fue clasificar el nivel de profundidad de los acuerdos comerciales vigentes en el Perú. esperamos que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el grado académico de Licenciado(a) en Negocios Internacionales. La investigación consta de seis capítulos. En el primer capítulo se explica la problemática del tema de estudio. Además, se formula las justificaciones, los problemas y los objetivos; en el segundo capítulo se exponen los antecedentes, las teorías relacionadas y los enfoques conceptuales, en el tercer capítulo se detalla el tipo y diseño de investigación, las variables, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, los procedimientos, los métodos de análisis de datos. En el cuarto capítulo se detalla los resultados obtenidos del análisis de la información recolectada y se formula la discusión de los resultados obtenidos. En el quinto capítulo, se encuentran las conclusiones de la investigación, y finalmente en el sexto capítulo se da cuenta de las recomendaciones, para investigaciones futuras.

Firma de los estudiantes



Jamile Zarela Santos Gallese
DNI: 70302939



Alexis Esteban Mendoza Elias
DNI: 74918681

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos.....	iii
Presentaciòn.....	iv
Índice de contenidos.....	v
Índice de tablas.....	vi
Índice de anexos.....	vii
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	10
II. MARCO TEÓRICO.....	16
III. METODOLOGÌA.....	24
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	25
3.2 Categorías, subcategorías y matriz de categorización apriorística.....	25
3.3 Escenario de estudio.....	26
3.4 Participantes.....	26
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	26
3.6 Procedimientos.....	27
3.7 Rigor científico.....	28
3.8 Método de análisis de información.....	28
3.9 Aspectos éticos.....	29
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	30
V. CONCLUSIONES.....	66
VI. RECOMENDACIONES.....	70
REFERENCIAS.....	72

Índice de tablas

Tabla 1 Resumen de criterios de búsqueda.....	27
Tabla 2 Grupo de productos exportados por Perú a la Unión Europea.....	32
Tabla 3 Principal producto exportado a la Unión Europea hasta el año 2020.....	33
Tabla 4 Grupo de productos exportados por Perú a Estados Unidos.....	35
Tabla 5 Grupo de productos exportados a Estados Unidos hasta el año 2020.....	35
Tabla 6 Grupo de productos exportados por Perú a Honduras.....	36
Tabla 7 Principal producto exportado a Honduras hasta el año 2020.....	37
Tabla 8 Grupo de productos exportados por Perú a Japón.....	38
Tabla 9 Principal producto exportado a Japón hasta el año 2020.....	39
Tabla 10 Grupo de productos exportados por Perú a Costa Rica.....	40
Tabla 11 Principal producto exportado a Costa Rica hasta el año 2020.....	41
Tabla 12 Grupo de productos exportados por Perú a Panamá.....	42
Tabla 13 Principal producto exportado a Panamá hasta el año 2020.....	43
Tabla 14 Grupo de productos exportados por Perú a México.....	44
Tabla 15 Principal producto exportado a México hasta el año 2020.....	45
Tabla 16 Grupo de productos exportados por Perú a Corea.....	46
Tabla 17 Principal producto exportado a Corea hasta el año 2020.....	47
Tabla 18 Grupo de productos por Perú a China.....	48
Tabla 19 Principal producto exportado a Corea hasta el año 2020.....	49
Tabla 20 Grupo de productos exportados por Perú a Canadá.....	50
Tabla 21 Principal producto exportado a Canadá hasta el año 2020.....	51
Tabla 22 Grupo de productos exportados por Perú a Singapur.....	52
Tabla 23 Principal producto exportado a Singapur hasta el año 2020.....	53
Tabla 24 Grupo de productos exportados por Perú a Chile.....	54
Tabla 25 Principal producto exportado a Chile hasta el año 2020.....	55
Tabla 26 Grupo de productos exportados por Perú a Venezuela.....	56
Tabla 27 Principal producto exportado a Venezuela hasta el año 2020.....	58
Tabla 28 Cantidad de disposiciones firmadas en los acuerdos comerciales del Perú.....	58
Tabla 29 Disposiciones con mayor participación en los acuerdos comerciales del Perú.....	58
Tabla 30 Acuerdos Comerciales firmados.....	61

Índice de anexos

Anexo 1: Matriz de categorización apriorística.....	79
Anexo 2: Acuerdos Comerciales Vigentes del Perú.....	80
Anexo 3: Tabla de Criterios.....	81

Resumen

El objetivo general de la investigación fue identificar el nivel de profundidad de los acuerdos comerciales vigentes en el Perú, a través de una clasificación desarrollado por tres niveles: superficial, profundo y muy profundo. La investigación fue de tipo aplicada, con enfoque cualitativo y diseño narrativo de tópicos. Los resultados, indicaron que el comercio internacional con un acuerdo comercial profundo en su mayoría representará resultados positivos para los socios bilaterales; por otro lado, se concluyó, que a pesar de tener acuerdos comerciales profundos y muy profundos no significa que ambas partes del acuerdo de libre comercio cumplan las disposiciones en detrimento del socio más pequeño. Por último, se recomienda a los futuros investigadores investigar y estudiar con mayor profundidad el cumplimiento de cada una de las disposiciones de los acuerdos de libre comercio de los países latinoamericanos enfocados especialmente en Bolivia, Ecuador, Chile y Colombia.

Palabras clave: Acuerdos de libre comercio, integración económica, acuerdos regionales, acuerdos superficiales, acuerdos profundos.

Abstract

The general objective of the research was to identify the level of depth of the trade agreements in force in Peru, through a classification developed by three levels: superficial, deep and very deep. The research was applied, with a qualitative approach and topical narrative design. The results indicated that international trade with a deep trade agreement will mostly represent positive results for bilateral partners; on the other hand, it was concluded that despite having deep and very deep trade agreements, it does not mean that both parties to the free trade agreement comply with the provisions to the detriment of the smaller partner. Finally, it is recommended that future researchers investigate and study in greater depth the compliance with each of the provisions of the free trade agreements of Latin American countries with a special focus on Bolivia, Ecuador, Chile and Colombia.

Keywords: Free trade agreements, economic integration, regional agreements, superficial agreements, deep agreements

I. INTRODUCCIÓN

En la presente investigación se elaboró una clasificación de los acuerdos comerciales según el nivel de profundidad del Perú con sus socios comerciales, en concordancia, Laget, Osnago, Rocha y Ruta (2020) indicaron que “la profundidad de los acuerdos comerciales contribuye a incrementar el comercio entre las partes (...), los acuerdos comerciales más profundos pueden ayudar a los países a integrarse en industrias de alto valor agregado” (p. 2).

Los acuerdos comerciales o tratados de libre comercio en su mayoría son beneficiosos para las economías que buscan crecer beneficiándose con los recursos de los otros países, Boudreaux y Ghei (2017) explicaron que el libre comercio promueve la equidad, la innovación y la eficiencia, a su vez como resultado se tiene mejores empleos para las personas haciendo que tengan un mejor estilo de vida con sus nuevos salarios. También promueve la inversión como en infraestructura y los países que firman los acuerdos tienen una economía más dinámica logrando crear nuevos empleos para sus ciudadanos y generando oportunidades.

Los gobiernos al negociar los acuerdos comerciales con mayor profundidad, también tienen que pensar en las empresas exportadoras y las empresas con potencial para la exportación, sosteniendo esta idea, Park y Kim (2020) enunciaron en su artículo donde estudia el incremento de las exportaciones por los acuerdos comerciales profundos en países industrializados concluyeron que al firmar un acuerdo comercial profundo favorece a las empresas en sus costos de fabricación y también aumenta la participación de empresas que nunca interactuaron en el comercio exterior reduciendo sus costos de materia prima o maquila gracias a la eliminación arancelaria que se puede negociar, también las empresas en los distintos países esperan poder aprovechar los procesos productivos fragmentados al permanecer a una nación que firma ACP de forma estratégica, mayormente se logra el crecimiento de un país al formar acuerdos comerciales con los países vecinos.

Además de los acuerdos comerciales profundos existen acuerdos comerciales regionales y tratados bilaterales de inversión, Boffa, Jansen y Sollerder (2019) explicaron si existe alguna necesidad por firmar acuerdos

comerciales más profundos para la cadena global de valor en beneficio a las empresas o simplemente se necesita un tratado bilateral de inversión para incentivar la CGV, concluyeron que los acuerdos comerciales profundos son más óptimos para incrementar el comercio mediante la cadena global de valor por lo que fortalece los vínculos con mayor intensidad que los tratados bilaterales de inversión y los acuerdos comerciales regionales con poca profundidad.

Según los especialistas de Mincetur, el país en los años noventa comenzó a exportar implementando sistemas de preferencia comercial que ofrecían los Estados Unidos como también La Unión Europea, aunque estos sistemas resultaban ser buenos, no existía un porcentaje de seguridad que garantiza que dicha preferencia continuará. Es por ello que desde entonces el Perú busca negociar acuerdos de libre comercio con los países a los que vendía y vende en la actualidad, de esta manera todos los beneficios que tenía para exportar ya no serían limitados ni temporales.

Baena y Herrero (2020) anunciaron que los acuerdos comerciales se han convertido en uno de los fenómenos más relevantes y estudiados de la economía internacional para impulsar el intercambio comercial y aprovechar las ventajas de especialización y costos que ofrece cada país. De esta manera, los acuerdos comerciales pueden enfrentarse a los efectos específicos y perjudiciales de un excesivo proteccionismo, que a menudo conduce a problemas de ineficiencia, ya que esto puede permitir la supervivencia de las empresas que terminan por incurrir en costos más altos de lo necesario.

Holubieva (2020) expresó que en la actualidad el sistema multilateral comercio internacional y los acuerdos o tratados comerciales regionales son realmente complementarios en sí, es la arquitectura del comercio mundial que se hace cada vez más compleja, coexistiendo y cruzándose en trayectorias complejas y con una configuración en constante cambio.

Los analistas del SICE (2020) el Perú hasta el momento cuenta con diecinueve acuerdos comerciales vigentes y cuatro acuerdos comerciales por entrar en vigencia, el presente proyecto de investigación se profundiza en los acuerdos vigentes dado que se desea realizar una clasificación de los acuerdos

de libre comercio del Perú con sus socios comerciales según el nivel de profundidad.

Ahcar y Siroen (2017) expresaron que los acuerdos comerciales han surgido en un entorno de estancamiento del comercio multilateral, los acuerdos comerciales regionales más profundos aumentan el comercio más que los acuerdos superficiales, independientemente de si las disposiciones que contienen están dentro o fuera de la competencia de la Organización Mundial del Comercio.

Para poder desarrollar el tema, se recopiló información mediante artículos científicos, trabajos previos y antecedentes en inglés, los cuales nos proporcionaron información relevante que en la medida de lo posible han sido con una antigüedad de cinco años, sin embargo, existen teorías relacionadas al tema que con el transcurso de los años siguen las mismas ya que el concepto no cambia como por ejemplo en cuanto a nuestras palabras claves, por otra parte, se investigó los diecinueve acuerdos comerciales vigentes que presenta el Perú.

En la búsqueda de información se hallaron estudios previos relacionados al tema tales como el concepto e impacto que los acuerdos comerciales al formar parte de un país en nuestro caso Perú, el desarrollo que se ha formado en el transcurso de los años, como es que el país ha podido realizar dichos acuerdos, los beneficios que proporciona acuerdos comerciales, entre otros, por otro lado en los artículos encontrados no se detalla exactamente la profundidad de cada uno de estos ya que el tema que se está realizando es relativamente nuevo y no se encuentra data actualizada.

Es por ello que luego de haber realizado la búsqueda exhaustiva de información, en este proyecto se estimó poder cubrir dicho vacío de conocimiento, mediante una clasificación de información de los acuerdos de libre comercio en donde no solo se evaluó a uno solo, sino a los diecinueve acuerdos, se buscó realizar una investigación en el cual se pueda encontrar información completa y detallada, como se mencionó en el título evaluando su profundidad, esto ayudará a que futuros investigadores tengan un concepto más claro y amplio en torno a la relación del Perú con sus socios comerciales.

Al no tener claro una clasificación de acuerdos comerciales que existen actualmente y se encuentran en vigencia con el Perú mediante conceptos que los diferencie, los comparen y evalúen sus beneficios, esto aclararía más los propósitos de incrementar o formar parte de los acuerdos comerciales entre otros países, mostrando un nuevo punto de vista más comercial y beneficioso para el país ya que se está realizando acorde a la profundidad de sus distintos tratados de libre comercio.

En la justificación teórica la investigación presenta múltiples estudios con el propósito de aportar información más actualizada en cuanto a su nivel de profundidad de los acuerdos comerciales en el Perú y sus países socios comerciales ya que existe carencia de esta clasificación, logrando proyectar una perspectiva entre los países en desarrollo y desarrollados mostrando la profundidad de nuestros acuerdos comerciales vigentes, según Matto, Rocha y Ruta (2020) la elaboración de esta clasificación podrá permitir a los investigadores crear indicadores que los ayude a medir el nivel de profundidad de los ACP.

En la justificación metodológica, la investigación se realizó con un enfoque cualitativo y se desarrolló en narrativa de tópico, por lo que se realizó un análisis de diferentes artículos científicos y tesis que aborden el tema de la investigación, En el estudio de Laget, Osnago y Ruta (2020) mencionaron que existe una relación positiva entre los acuerdos comerciales profundos con la cadena global de valor en los productos intermediarios más que en los productos finales o servicios finales que comercialice a algún país, entonces esta investigación clasificó los acuerdos comerciales según el nivel de profundidad que tiene en el Perú y sus socios comerciales.

En la justificación económica, los acuerdos comerciales resultaron ser beneficiosos para los países que querían impulsar su economía mediante la comercialización de sus productos o servicios, en la tesis de Barros y Zambrano (2017) recomendaron que los países de América latina y El Caribe deberían aprovechar los acuerdos comerciales, ya que son considerados como herramientas que impulsa el crecimiento de las economías de los países.

Laget *et al.* (2020) mencionaron que los acuerdos profundos resultan ser mucho más relevantes para las industrias que buscan un mayor valor agregado y esto resulta ser competitivo para los países que son más especializados en las cadenas globales de valor.

En cuanto a la realidad problemática expuesta, se planteó el problema general del proyecto de investigación. El problema de la investigación fue que no se encontró estudios previos que determinen los niveles de profundidad de los acuerdos comerciales peruanos

El objetivo general se planteó en base al problema general de la presente investigación y es clasificar los acuerdos de libre comercio de Perú y sus socios comerciales acorde a su nivel de profundidad.

II. MARCO TEÓRICO

En este segundo capítulo de la investigación se clasificó los acuerdos de libre comercio acorde a su nivel de profundidad en el Perú y sus socios comerciales mediante antecedentes nacionales e internacionales, para ello se investigó estudios de expertos que mencionan conceptos y analizan los acuerdos comerciales para determinar su profundidad, el marco conceptual ira desde la definición de los ACP como también las consecuencias que produce en los países socios.

Dado que es una investigación relativamente nueva en el Perú a desarrollar, en su gran mayoría se obtuvo trabajos previos o antecedentes relacionados internacionales, explicando cómo son los acuerdos comerciales superficiales, regionales y profundos, de esta manera se pudo clasificar que acuerdos son profundos en el Perú con sus socios comerciales.

Mattoo, Rocha y Ruta (2020) estudiaron la evolución de los acuerdos comerciales, el cual tuvo por objetivo destacar el surgimiento de los acuerdos comerciales profundos, la descripción detallada de los datos y la metodología utilizada para recolectarlos se discuten en el Manual de Acuerdos Comerciales Profundos. Los acuerdos comerciales profundos tienen como objetivo establecer los derechos de integración económica, proteger estos derechos de las acciones de los gobiernos importadores que podrían deshacerlos y regular las acciones de los exportadores que pueden tener efectos negativos en el bienestar. Estos acuerdos se convirtieron con el tiempo en un mecanismo institucional clave para que los países superaran las limitaciones de desarrollo económico creadas por las gruesas fronteras que fragmentan los mercados.

Jámbol, Gál y Totok (2020) cuya investigación tuvo como objetivo analizar los determinantes del comercio regional en todo el mundo durante las décadas anteriores, mediante el uso de variables de gravedad en una muestra global mencionan que ha habido un aumento continuo del número de comercio regional. La relación entre la distancia y los Acuerdos Comerciales Regionales se encuentran relativamente sencillos, pero con una distancia mayor a países sin fronteras comunes.

Zelicovich (2019) estudió la participación de un país dentro de la cadena global de valor en la adaptación de los acuerdos comerciales profundos en el

cual se enfocó en tres países latinoamericanos: Chile, Colombia y Brasil. Propuso testear ciertas características específicas de la relación entre las cadenas de valor que ha ido emparentada a la firma de los resultados profundos en países miembros de la OCGE. Obtuvo como resultado que si existe una gran participación de las cadenas globales de valor y resultó ser una condición suficiente para la firma de acuerdos comerciales profundos.

Osnago, Rocha y Ruta (2019) en su investigación estudió empíricamente como la profundidad y el contenido de los acuerdos comerciales se asocian con valores más altos de inversión extranjera. Argumentan que los acuerdos comerciales preferenciales salen considerarse acuerdos bilaterales o multilaterales que tienen por objetivo la reducción de los aranceles. Recientemente, la literatura económica comenzó a examinar con más detalle la comparación del comercio en sus acuerdos, lo que nos permite distinguir entre acuerdos superficiales y profundos. Los acuerdos superficiales son aquellos acuerdos que garantizan disminuciones recíprocas en los aranceles y definimos la profundidad como los acuerdos que abarcan múltiples disposiciones que van más allá de liberalización de los aranceles.

Rodrik (2018) en su investigación mencionó que los economistas con el pasar del tiempo definen que los acuerdos comerciales en todo el mundo están perdiendo el propósito del “arancel óptimo”, también se entiende que un acuerdo comercial sería profundo cuando logra exitosamente reducir el proteccionismo que existe en las partes involucradas teniendo como resultado evitar el empoderamiento de los países desarrollados más competitivos y el empobrecimiento de los países en desarrollo.

Kohl, Bakman y Garretsen (2016) determinaron que las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) permiten estos acuerdos comerciales a pesar de que pueden interferir con el principio de la nación más favorecida. La razón es que estos acuerdos son vistos como un paso en la dirección correcta (libre comercio). La proliferación de los acuerdos comerciales ha suscitado un gran interés teórico y empírico en los efectos de estos acuerdos.

Matto, Rocha y Ruta (2020) mencionaron que los acuerdos comerciales profundos no solo abarcan el comercio, sino también otras esferas de política,

como las corrientes internacionales de inversión y trabajo además la protección de los derechos de propiedad intelectual y el medio ambiente. Su objetivo es la integración más allá del comercio o la integración profunda. Estos acuerdos son importantes para el desarrollo económico. Sus normas influyen en la forma en que los países (y, por lo tanto, las personas y empresas que viven y operan en ellos) realizan transacciones, invierten, trabajan y en última instancia se desarrollan.

Para una mayor comprensión de los que se pretende medir se investigó artículos de expertos hablando del tema, mencionando sus estudios que nos explica el significado de los acuerdos comerciales superficiales, acuerdos comerciales profundos y acuerdos comerciales muy profundos para una mejor comprensión e interpretación en el momento de medir los distintos criterios a tener en cuenta en la profundidad de los acuerdos comerciales.

Hayakawa, Laksanapanyakul y Matsuura (2020) estudiaron la relación entre importación y exportación a nivel de las empresas comparando cual fue más factible los ACR o NMF por lo que utilizaron datos de aduanas tailandesas. Como resultados concluyeron que las importaciones con el régimen ACR no están asociadas con las exportaciones y existen más exportaciones con el régimen NMF ya que los empresarios buscan una reducción arancelaria y bajar sus costos de producción al máximo.

El estudio de Larch, Schmeiber y Wanner (2020) mencionaron que los acuerdos comerciales profundos son netamente reducciones arancelarias y dentro de estos ACP encontramos más acuerdos comerciales relacionados como por ejemplo los derechos de propiedad intelectual, las distintas barreras que se le impone al comercio y también la contratación pública. También mencionaron que los acuerdos comerciales profundos se pueden dar entre terceros países promoviendo su comercio entre ellos.

En la investigación de Jungherr, Mader, Schoen y Wittke (2018) nos dice que cada vez las relaciones que tienen los países son más cercanas, los acuerdos comerciales profundos son más importantes con el pasar del tiempo y por consiguiente logra tener una pérdida soberana nacional, esto debe ser asumido con más responsabilidad por los ciudadanos o país ya que se está

negociando muchos elementos específicos que forman parte del acuerdo comercial y esto lo hace más profundo.

Almonacid (2018) en su artículo menciona que las cadenas globales de valor inciden desde la concepción del producto hasta el consumo final teniendo como objetivo desarrollar valor agregado. También se menciona la relevancia de la ubicación geográfica donde se pretende realizar alguna actividad ya sea por mano de obra barata o materia prima donde comúnmente son los países en desarrollo, también el financiamiento o procesos tecnológicos donde comúnmente se realiza en países desarrollados y generando competitividad en países especializados que aprovechan los ACP.

Limao (2016) en su investigación presentó que los acuerdos comerciales profundos tienen un mayor alcance que los acuerdos comerciales preferenciales por lo que no solo trata barreras arancelarias ya que busca crear una estructura de integración de producción aumentando una estructura económica y al mismo tiempo política rompiendo las tradiciones en los acuerdos y mediante pronósticos comerciales profundos deberían tratar también los temas de las barreras no arancelarias y las incertidumbres sobre las políticas futuras para así asegurar la inversión en exportación.

Mukherjee, Chanda y Goyal (2015) explicaron que, a nivel mundial, en los últimos años se ha observado una proliferación de acuerdos comerciales regionales (ACR). Estos acuerdos se definen como agrupaciones de países que se forman con el objetivo de reducir las barreras al comercio entre países miembros. Contrariamente a lo que sugiere su nombre, estas agrupaciones o uniones pueden celebrarse entre países que no pertenecen necesariamente a las mismas regiones geográficas. La economía y el comercio se consideraron posibles catalizadores para mejorar la cooperación regional.

Bickwit, Ornelas y Turner (2018) comentaron sobre las disposiciones profundas de los acuerdos comerciales preferenciales que mejoran el comercio entre los miembros, pero sus implicaciones para el bienestar son sutiles. Cuando el acuerdo incorpora disposiciones de “integración profunda”, impulsa los flujos comerciales, pero no necesariamente el bienestar. Más bien, la “integración

profunda” mejora la “integración superficial” si y sólo si las infidencias de la inversión original son lo suficientemente graves.

Gómez y Varela (2020) precisaron que los acuerdos superficiales requieren cambios de política comercial relativamente simples, por ejemplo, la reducción o eliminación de aranceles, los acuerdos más recientes involucran importantes regulaciones nacionales y reformas institucionales por otro lado los acuerdos de integración profunda, todos los cuales subrayan la importancia de las capacidades institucionales y regulatorias de los gobiernos, los acuerdos comerciales preferenciales profundos pueden requerir cambios institucionales, incluida la reorganización y/o la creación de nuevas agencias.

Birdsall, Lawrence y Ulrike (2016) mencionaron que los acuerdos entre naciones han ido más allá de las reducciones de los aranceles y otras barreras fronterizas, hasta llegar a un acuerdo sobre reglas internas del juego, derechos de propiedad, normas de productos, políticas de competencias interna, compras del gobierno y en menor grado, normas laborales y ambientales. Estos acuerdos más complejos (o muy profundos) traen una integración más profunda entre naciones participantes, la integración no solo en la producción de bienes sino también en las normas y otras políticas nacionales.

Según expertos de The World Bank (2018) junto con Laget *et al.* (2020) presentaron una base de datos donde nos explicaron qué acuerdos comerciales son superficiales, profundos y más profundos, los expertos de The World Bank muestran todos los acuerdos comerciales que existen en el mundo y a su vez muestra que puntos o criterios fueron firmados y que cuales se quedaron sin aprobar, es así que se podrá calificar el tamaño de profundidad que existe en los acuerdos comerciales firmados por el Perú y sus socios comerciales como Canadá, China, Estados Unidos, Chile, Japón, México, Singapur, Costa Rica, EFTA, La Unión Europea, República de Corea y Panamá.

Uno de las formas para medir el nivel de profundidad de los acuerdos comerciales es analizando si se acepta borrar las barreras arancelarias hacia la importación como también a la exportación, según Kassim (2015) en su investigación nos dice que mayormente se libera los impuestos para la importación y eso puede resultar algo perjudicial para los países, ya que se

estaría creando una inestabilidad en la balanza de pagos porque estaría limitando el nivel de producción nacional para la exportación.

Adicional a lo mencionado anteriormente, también existe otra forma de medir el nivel de profundidad de los acuerdos comerciales, es revisando si se trató el tema de las agricultura para tener asistencia técnica mediante la realización de los proyectos de modernización, intercambiando información entre las partes, según Emerick, Janvry, Sadoulet y Dar (2016) precisaron en su artículo qué es importante realizar investigaciones de procesos tecnológicos para la agricultura, ya que de esta manera se logra reducir los distintos riesgos que existe ya sea desde la plantación como resistencia de los productos antes los distintos cambios climáticos.

Doan HTT (2019) en su investigación de empresas multiproducto, liberación arancelaria y agitación de productos en la fabricación vietnamita menciona que el impacto de la liberación comercial en el alcance de producto depende del grado de participación de una empresa en el mercado internacional, como resultado obtuvo que si bien reducción del arancel de producción podría intensificar la presión de la competencia, un arancel de insumos más bajo brinda acceso a más variedades de insumos intermedios.

Salisu y Kazeem (2020) en su análisis empírico el principal objetivo fue examinar el nexo entre la fuga de capitales y el crecimiento, como el papel de la incertidumbre macroeconómica en determinados países, como resultado concluyó que los inversionistas, ya sean nacionales o extranjeros, esencialmente desean reducir al mínimo los riesgos y maximizar los beneficios, por lo tanto, generalmente se dirigen a cualquier economía que sea resistente o menos susceptible a los choques macroeconómicos.

Nakgyoon (2016) en su documento se estudiaron los efectos de las medidas antidumping sobre las importaciones para investigar si el efecto de restricción del comercio de un derecho antidumping es dominante, los resultados indican que un aumento del uno por ciento de los derechos antidumping disminuye la importación en un 0.43 – 0.51%. Concluyó en términos generales, indica que los países miembros de la OMC han regulado el uso excesivo de una medida antidumping. Las conclusiones de este documento muestran que hay

países y características heterogéneas en la industria en efecto, así como en la terminación de un derecho antidumping.

III. METODOLOGÍA

En el presente capítulo se detalló el tipo y diseño de investigación, categorías, subcategorías y matriz de categorización, por otro lado, se mencionó el escenario de estudio y los participantes los cuales son las páginas visitadas de las cuales se obtuvieron la información, siguiendo con las técnicas de recolección y datos y por último con el procedimiento y el rigor científico.

3.1 Tipo y diseño de investigación

La presente investigación fue de tipo aplicada, Según Guillermo (2017) la investigación aplicada consiste en utilizar trabajos originales ya realizados para obtener conocimiento nuevo, sin embargo, se dirige principalmente a un objetivo práctico específico. Se utiliza este tipo de investigación dado que se basa en teorías y principios ya antes realizados por otros autores en caso a los acuerdos comerciales con niveles de profundidad.

Por otro lado, el proyecto de investigación fue de diseño narrativa de tópico, ya que se debe a la recaudación de información en los artículos de referencia basa en el tema de clasificación según lo expuesto, Strauss y Corbin (2016) definen qué es el proceso no matemático de interpretación, realizada con el propósito de descubrir conceptos y relaciones en los datos brutos y luego organizarlos en un esquema explicativo teórico de forma narrativa.

3.2 Categorías, subcategorías y matriz de categorización apriorística

Se procede a detallar de manera ordenada la categoría y subcategorías que fueron estudiados en la investigación.

Categorías	Subcategorías	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
Acuerdos Comerciales	Acuerdo comercial superficial	Medidas sanitarias y fitosanitarias	Liberación arancelaria	Medidas Antidumping
	(Incluye menos de 10 disposiciones)	Laget, Osnago, Rocha y Ruta (2020, p.53)	Laget, Osnago, Rocha y Ruta (2020, p.53)	Laget, Osnago, Rocha y Ruta (2020, p.53)

Categorías	Subcategorías	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
Acuerdos Comerciales	Acuerdos comerciales profundos (incluye entre 11 a 20 disposiciones)	ADPI Osnago, Rocha y Ruta (2019, p.61)	DPI Osnago, Rocha y Ruta (2019, p.61)	Movimiento de capital Osnago, Rocha y Ruta (2019, p.61)
	Acuerdos comerciales muy profundos (incluye más de 21 disposiciones)	Contratación pública Osnago, Rocha y Ruta (2019, p.61)	Antidumping Osnago, Rocha y Ruta (2019, p.61)	Inversión y ayudas estatales Osnago, Rocha y Ruta (2019, p.61)

Nota: Elaborado por los autores

3.3 Escenario de estudio

Esta investigación estudió los ALC vigentes sobre los cuales se trabajó la clasificación mediante los niveles de profundidad y disposiciones que indican la diferencia de los tres niveles expuestos: superficiales, profundos y muy profundos en cuanto al Perú y sus socios comerciales.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica empleada fue el análisis documentario, Souza, Franzen y Schichting (2019) mencionaron que la combinación de técnicas de recolección de datos permite al investigador mirar desde diferentes ángulos, triangulando resultados, proporcionando análisis con mayor densidad y considerando los conocimientos de diferentes naturalezas involucradas en la comparación lectora.

El instrumento que se usó es la ficha de recolección según Namey, Guest, Ragan, Godwin, Taylor y Martinez (2019) mencionaron que la recopilación de datos cualitativos ya no es sinónimo de cara a cara investigación, ya que los investigadores utilizan ahora una variedad de plataformas en línea para llevar a cabo grupos de discusión (FG) y entrevistas individuales (IDI). Estas

adaptaciones en línea son atractivas, en parte, porque proporciona flexibilidad para ampliar la gama de personas y lugares que pueden ser incluidos en una muestra de estudio sin necesidad de viajar.

3.6 Procedimientos

El presente trabajo de investigación se trabajó como narrativa de tópico, debido al tipo de recolección de datos que se ha empleado para así analizar los artículos científicos que estén relacionados con los acuerdos comerciales superficiales, acuerdos comerciales profundos y acuerdos comerciales muy profundos de esta manera se llevará a una interpretación a relación con los acuerdos comerciales que tiene el Perú y sus socios , se podrá observar que tan profundos son los acuerdos comerciales del Perú.

Tabla 1 *Resumen de criterios de búsqueda*

Tipo de documento	Documentos relacionados	Cantidad	Palabras clave de búsqueda	Criterios de inclusión	Criterios de exclusión
Artículo Científico	Acuerdos comerciales	26	Systematic review, qualitative	TLC, ACR, ACP	-
Artículo Científico	Acuerdos comerciales profundos	8	Trade agreement	TLC, ACR, ACP	-
Artículo Científico	Acuerdos comerciales regionales	7	Systematic review, qualitative	TLC	-
Libro	Acuerdo comercial	1	Trade agreement	ACP	-
Libros	Acuerdos preferenciales profundos	2	Trade agreement	TLC, ACR, ACP	-
Libro	Acuerdo comercial Perú.EEUU/ Unión Europea	2	Peru/US/European Union trade agreement	ACP, EEUU, EU	-

46

Nota: Elaborado por los autores

3.7 Rigor científico

Credibilidad

La importancia del rigor científico en toda investigación es muy relevante según Morse (2015) nos dice que el rigor científico es una de las preocupaciones que tienen los evaluadores externos en toda investigación cualitativa y dicha preocupación se debe a la estrecha relación que puede existir entre el investigador y su base de datos ya que esto le da más credibilidad que se logra en la recolección y análisis de sus datos que son destinados para una investigación cualitativa de carácter riguroso, la importancia del rigor científico en la investigación cualitativa es rigurosa porque estas investigaciones no siguen pasos o alguna estructura de recolección de datos.

Transferencia

Según Santos, Ribeiro, Queiroga, Silva y Ferreira (2020) el rigor científico en una investigación cualitativa es un tema consecutivamente cuestionado, por lo que su correcta recolección de datos no cuantificados por parte del investigador tiene que lograr analizar y descubrir nuevos datos o eventos relevantes para poder transferirlo al lector, brindando información con alto grado de confiabilidad y validez para el desarrollo de un nuevo estudio científico de carácter cualitativo.

3.8 Método de análisis de información

Después de haber realizado la interpretación de las categorías y sus tres subcategorías que son los acuerdos comerciales superficiales, acuerdos comerciales profundos y acuerdos comerciales muy profundos ya mencionados en el capítulo dos con sus respectivos criterios, en esta investigación se analizará la información científica recolectada, según Mayer (2015) existe muchos métodos para analizar la información cualitativa y es de vital importancia realizar este análisis, algunos de estos métodos se ejecuta después de haber realizado la recolección total de los datos, en otros casos se aplica en paralelo con el avance de la investigación y en otros casos se aplica en el centro de investigación dando pie a futuras investigaciones.

3.9 Aspectos éticos

La ética en la investigación cualitativa es un tema muy cuestionado desde hace muchos años debido al tipo de investigación que se pretende realizar, según Wolf- Mihael y Hella (2018) nos dice que la ética en la investigación cualitativa es un claro testimonio de parte de los investigadores ya que es un tema que se viene arrastrando desde la década de 19960 para poder demostrar la correcta relación entre investigador y no solamente como un código que se deba hacer. Cuando se logra la relación ética entre los investigadores cualitativos se podrá percibir nuevos aspectos de vida y relación humana que será planteado y cuestionado con el pasar del tiempo.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este capítulo se mostró los resultados mediante tablas y citas de expertos abordando el tema, para poder realizar la comparación y discutir si las disposiciones de los acuerdos comerciales son cumplidos realmente para respetar el comercio justo y transparente según la cantidad de disposiciones que son firmadas, también se observó si el Perú logró incrementar sus exportaciones desde la vigencia de cada uno de sus socios comerciales, estos resultados se enfocan los socios con más disposiciones firmadas entre otros.

El acuerdo comercial de Perú con Estados Unidos, Perú con la Unión Europea y Perú con la Asociación Europea de Libre Comercio son muy distintos cuando se habla de la disposición de los derechos de propiedad intelectual al comercio, estos acuerdos comerciales tuvieron distintitos puntos de vista antes de firmar el acuerdo con el Perú ya que los negociadores peruanos buscaban un correcto acceso a esta disposición mediante la divulgación y transparencia de los recursos genéticos y el conocimiento tradicional de sus comunidades indígenas, afroamericanas y locales, según Sanabria (2019) el Perú desde su posición de país en desarrollo, no podría presionar a ninguno de los demás países a condicionar el rechazo o validez de las patentes a la presentación del consentimiento (ADPIC).

Pero en el caso de los acuerdos comerciales firmados con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, en ambos acuerdos se ha incluido estratégicamente una declaración sobre la utilidad de exigir la divulgación del origen de los recursos genéticos al momento de comprobar la patentabilidad (p.737). Mencionado esto el acuerdo comercial que se tiene con los Estados Unidos no muestra algún interés que incluya una adopción o conexión con la idea peruana de presentar estos datos con transparencia con el órgano rector de patentes en los Estados Unidos.

El acuerdo comercial Perú con Japón que entró en vigencia en el año 2011 según Gómez y Shimizu este acuerdo comercial fue el que tiene menor participación en el intercambio comercial de bienes y servicios en comparación con los demás países de América Latina, considerando que el Perú es el segundo país con más ciudadanos japoneses, esto se debe a la desgravación arancelaria de mercancías en el periodo de cinco años y también por los problemas que terrorismo e ineficiencia de los negociadores al dejar muchas

partidas fuera de la negociación, en la actualidad el Perú comienza a impulsar sus exportaciones hacia Japón de forma satisfactoria pero algo retrasada.

Tabla 3: *Grupo de productos exportados por Perú a la Unión Europea.*

Grupos de Productos	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 2.306.902,14	\$ 2.595.902,85	\$ 2.385.924,58	\$ 2.647.977,24	\$ 2.689.556,51	\$ 3.173.996,69	\$ 3.207.505,55
Combustibles	\$ 694.849,02	\$ 482.702,76	\$ 277.228,79	\$ 315.136,22	\$ 623.320,85	\$ 643.774,05	\$ 258.845,87
Manufacturas	\$ 423.447,26	\$ 430.123,58	\$ 380.141,55	\$ 423.456,08	\$ 432.252,88	\$ 499.338,72	\$ 503.327,78
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 13.849,48	\$ 24.501,34	\$ 21.509,66	\$ 26.521,22	\$ 26.114,46	\$ 43.190,29	\$ 42.285,77
Materias primas agrícolas	\$ 94.126,94	\$ 106.319,20	\$ 90.387,61	\$ 85.304,72	\$ 84.660,88	\$ 109.212,40	\$ 113.348,32
Minerales y metales	\$ 3.183.224,85	\$ 2.880.167,30	\$ 2.254.586,81	\$ 2.007.229,76	\$ 2.498.483,40	\$ 2.827.108,62	\$ 2.508.296,95
Productos químicos	\$ 184.932,01	\$ 164.582,93	\$ 149.035,51	\$ 197.786,81	\$ 189.084,33	\$ 219.279,49	\$ 249.794,77
Textiles	\$ 195.866,32	\$ 217.821,70	\$ 184.167,37	\$ 165.969,97	\$ 167.175,16	\$ 208.982,97	\$ 195.127,69

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

En la tabla número tres se puede observar los principales ocho grupos de productos clasificados por los expertos de World Bank (2021) donde se evidencia que los grupos de alimentos, minerales y metales son los que tienen mayor participación en las exportaciones peruanas desde el momento en que entró en vigencia el acuerdo comercial con la Unión Europea en el año 2013. Los alimentos tienen un crecimiento considerable desde ese año hasta el 2019 pero los Minerales y metales decrecieron hasta el año 2019, en la materia prima agrícola también se observa un crecimiento hasta el año 2019.

Tabla 4: *Principal producto exportado a la Unión Europea hasta el año 2020.*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Europa		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
TOTAL	Todos los productos	\$9.370.715	\$8.615.422	\$6.836.913
'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	\$1.363.725	\$1.346.190	\$1.574.709

Fuente: ITC Trademap

Nota: Los grupos de Alimentos, manufacturas y minerales y metales son los que han crecido hasta el año 2019 desde la vigencia del Acuerdo Comercial.

En la tabla número cuatro los expertos de ITC Trademap (2020) mostraron que el principal producto exportado por Perú a su socio comercial que es la Unión Europea son las Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías teniendo un crecimiento porcentual del año 2018 al 2020 de un 15.5%, sin embargo, también se evidencio que las exportaciones de todos los productos a la Unión Europea han disminuido un 27.04% entre el año 2018 hasta el año 2020.

Tabla 4: *Grupo de productos exportados por Perú a Estados Unidos.*

Grupos de Productos	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 853.669	\$ 1.057.150	\$ 1.428.358	\$ 1.324.158	\$ 1.469.646	\$ 1.758.332	\$ 1.874.733	\$ 2.011.084	\$ 2.160.851	\$ 2.322.599	\$ 2.680.817
Combustibles	\$ 883.886	\$ 1.394.601	\$ 1.509.828	\$ 1.793.943	\$ 1.693.829	\$ 1.554.919	\$ 618.310	\$ 566.450	\$ 818.430	\$ 1.541.933	\$ 510.086
Manufacturas	\$ 806.422	\$ 943.576	\$ 1.011.958	\$ 923.266	\$ 955.008	\$ 1.061.918	\$ 1.000.128	\$ 1.035.598	\$ 1.125.506	\$ 1.216.933	\$ 1.185.499
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 46.745	\$ 57.546	\$ 62.988	\$ 75.935	\$ 86.060	\$ 110.924	\$ 133.751	\$ 90.787	\$ 107.852	\$ 146.751	\$ 132.960
Materias primas agrícolas	\$ 32.643	\$ 39.018	\$ 45.896	\$ 53.705	\$ 53.934	\$ 47.740	\$ 48.347	\$ 38.697	\$ 28.107	\$ 31.256	\$ 33.094
Minerales y metales	\$ 1.101.887	\$ 1.473.615	\$ 1.414.818	\$ 1.144.993	\$ 1.424.752	\$ 1.034.393	\$ 677.819	\$ 897.638	\$ 1.030.569	\$ 1.132.656	\$ 1.003.228
Productos químicos	\$ 27.220	\$ 58.745	\$ 56.419	\$ 40.045	\$ 37.932	\$ 77.613	\$ 79.019	\$ 85.858	\$ 94.047	\$ 106.018	\$ 117.389
Textiles	\$ 614.008	\$ 696.697	\$ 745.580	\$ 648.934	\$ 657.656	\$ 666.452	\$ 608.587	\$ 609.822	\$ 633.674	\$ 685.702	\$ 705.803

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Tabla 5: *Principal producto exportado a Estados Unidos hasta el año 2020.*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Estados Unidos de América		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
TOTAL	Todos los productos	\$7.837.624	\$5.551.812	\$6.240.574
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	\$1.960.400	\$443.544	\$1.510.178
'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	\$1.000.853	\$1.289.213	\$1.471.455

Fuente: ITC trademap

Tabla 6: *Grupo de productos exportados por Perú a Honduras.*

Grupos de Productos	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 11.157	\$ 15.524	\$ 22.060	\$ 13.729
Combustibles	\$ 6.662	\$ 274	\$ 199	\$ 29.444
Manufacturas	\$ 19.801	\$ 15.775	\$ 18.752	\$ 17.166
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 1.061	\$ 3.535	\$ 3.883	\$ 1.982
Materias primas agrícolas	\$ 0	\$ 23	\$ 27	
Minerales y metales	\$ 1.788	\$ 2.022	\$ 2.172	\$ 2.096
Productos químicos	\$ 7.561	\$ 3.046	\$ 4.098	\$ 3.898
Textiles	\$ 1.995	\$ 499	\$ 429	\$ 447

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: En el Acuerdo comercial con Honduras se puede observar el incremento de todos los grupos de productos desde la vigencia del Acuerdo.

Tabla 7: *Principal producto exportado a Honduras hasta el año 2020.*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Honduras		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
TOTAL	Todos los productos	\$42.442	\$61.853	\$29.126
'23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	\$16.726	\$8.244	\$5.586
'39	Plástico y sus manufacturas	\$5.805	\$6.100	\$5.498

Fuente: ITC trademap

Tabla 8: *Grupo de productos exportados por Perú a Japón.*

Grupos de Productos	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 268.634	\$ 189.184	\$ 226.057	\$ 126.093	\$ 142.023	\$ 177.355	\$ 228.682	\$ 301.072
Combustibles	\$ 534.464	\$ 563.085	\$ 294.265	\$ 81.257	\$ 100.485	\$ 168.724	\$ 227.165	\$ 325.376
Manufacturas	\$ 27.261	\$ 24.058	\$ 21.721	\$ 19.643	\$ 17.994	\$ 17.717	\$ 16.789	\$ 15.637
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 171	\$ 280	\$ 186	\$ 237	\$ 260	\$ 193	\$ 252	\$ 521
Materias primas agrícolas	\$ 7.882	\$ 6.354	\$ 6.508	\$ 4.533	\$ 4.390	\$ 3.104	\$ 3.641	\$ 3.046
Minerales y metales	\$ 1.733.005	\$ 1.443.457	\$ 1.035.423	\$ 885.819	\$ 999.785	\$ 1.513.152	\$ 1.704.578	\$ 1.330.173
Productos químicos	\$ 8.522	\$ 6.550	\$ 5.184	\$ 5.932	\$ 5.986	\$ 6.958	\$ 4.559	\$ 3.142
Textiles	\$ 18.755	\$ 18.153	\$ 19.346	\$ 14.892	\$ 12.478	\$ 10.975	\$ 13.306	\$ 13.006

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: En este Acuerdo Comercial se observa que los grupos de productos no han tenido un crecimiento significativo en las exportaciones desde su vigencia.

Tabla 9: *Principal producto exportado a Japón hasta el año 2020.*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Japón		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
TOTAL	Todos los productos	\$2.177.050	\$1.929.320	\$1.724.174
'26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	\$1.592.228	\$1.182.923	\$1.178.862
Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Japón		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	\$227.165	\$325.376	\$226.688

Fuente: ITC trademap

Tabla 10: *Grupo de productos exportados por Perú a Costa Rica.*

Grupos de Productos	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 8.853	\$ 11.726	\$ 15.902	\$ 22.954	\$ 23.405	\$ 21.016	\$ 17.533
Combustibles	\$ 5.972	\$ 26.374	\$ 2.707	\$ 2.282	\$ 1.251	\$ 1.675	\$ 2.147
Manufacturas	\$ 33.481	\$ 31.421	\$ 34.113	\$ 32.965	\$ 39.117	\$ 42.139	\$ 40.678
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 2.616	\$ 2.520	\$ 3.448	\$ 2.763	\$ 2.744	\$ 2.225	\$ 1.911
Materias primas agrícolas	\$ 291	\$ 42	\$ 98	\$ 119	\$ 123	\$ 101	\$ 174
Minerales y metales	\$ 1.755	\$ 2.119	\$ 3.237	\$ 1.796	\$ 1.909	\$ 2.145	\$ 645
Productos químicos	\$ 12.736	\$ 14.912	\$ 16.165	\$ 14.901	\$ 14.558	\$ 14.781	\$ 13.870
Textiles	\$ 6.376	\$ 3.818	\$ 4.302	\$ 4.461	\$ 5.752	\$ 11.616	\$ 13.550

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: Los grupos de alimentos, manufactura y textil han tenido hasta la actualidad un crecimiento sostenible desde la vigencia del Acuerdo Comercial

Tabla 11: *Principal producto exportado a Costa Rica hasta el año 2020*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Costa Rica		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
'TOTAL	Todos los productos	\$65.916	\$59.786	\$57.954
'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	\$11.920	\$8.146	\$9.662
'39	Plástico y sus manufacturas	\$9.317	\$9.740	\$8.189

Fuente: ITC trademap

Tabla 12: *Grupo de productos exportados por Perú a Panamá.*

Grupos de Productos	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 36.054	\$ 35.176	\$ 41.284	\$ 43.345	\$ 61.146	\$ 52.153	\$ 53.846	\$ 63.171
Combustibles	\$ 368.486	\$ 502.741	\$ 434.105	\$ 341.860	\$ 415.447	\$ 815.995	\$ 130.259	\$ 394.973
Manufacturas	\$ 88.411	\$ 80.702	\$ 91.479	\$ 57.786	\$ 73.226	\$ 61.468	\$ 57.627	\$ 53.098
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 38.084	\$ 26.375	\$ 29.558	\$ 18.286	\$ 31.573	\$ 11.004	\$ 11.438	\$ 9.713
Materias primas agrícolas	\$ 385	\$ 620	\$ 1.841	\$ 434	\$ 1.103	\$ 320	\$ 276	\$ 1.489
Minerales y metales	\$ 595	\$ 2.975	\$ 2.084	\$ 2.071	\$ 6.971	\$ 960	\$ 692	\$ 640
Productos químicos	\$ 18.467	\$ 12.166	\$ 14.594	\$ 11.863	\$ 13.849	\$ 12.273	\$ 11.542	\$ 12.982
Textiles	\$ 10.394	\$ 13.974	\$ 9.621	\$ 5.998	\$ 4.855	\$ 5.543	\$ 5.612	\$ 10.002

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: Los grupos de Alimentos y Combustibles han tenido un crecimiento sostenible, sin embargo, los demás grupos ha decrecido desde la vigencia del Acuerdo Comercial.

Tabla 13: *Principal producto exportado a Panamá hasta el año 2020*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Panamá		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
TOTAL	Todos los productos	\$226.128	\$475.185	\$197.636
	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales			
'27	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	\$117.042	\$358.672	\$89.575
'08		\$15.208	\$32.376	\$34.356

Fuente: ITC trademap

Tabla 14: Grupo de productos exportados por Perú a México.

Grupos de Productos	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 40.035	\$ 40.696	\$ 54.093	\$ 67.970	\$ 89.649	\$ 91.619	\$ 106.616	\$ 130.406
Combustibles	\$ 108.178	\$ 240.070	\$ 459.882	\$ 219.808	\$ 158.491	\$ 97.692	\$ 87.486	\$ 56.906
Manufacturas	\$ 143.966	\$ 160.819	\$ 140.093	\$ 146.156	\$ 136.742	\$ 153.458	\$ 168.507	\$ 158.296
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 33.527	\$ 33.651	\$ 19.876	\$ 32.315	\$ 19.707	\$ 31.292	\$ 35.048	\$ 28.712
Materias primas agrícolas	\$ 27.205	\$ 22.509	\$ 24.912	\$ 25.555	\$ 16.081	\$ 14.633	\$ 14.674	\$ 13.179
Minerales y metales	\$ 97.128	\$ 46.902	\$ 58.154	\$ 87.518	\$ 64.856	\$ 60.122	\$ 67.746	\$ 116.006
Productos químicos	\$ 20.552	\$ 27.449	\$ 31.813	\$ 34.161	\$ 41.061	\$ 42.842	\$ 50.264	\$ 39.954
Textiles	\$ 36.236	\$ 44.934	\$ 40.648	\$ 30.855	\$ 27.083	\$ 22.988	\$ 31.020	\$ 30.383

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: Los grupos de productos de alimentos, manufactura, minerales y metales y productos químicos han crecido sus exportaciones desde la vigencia del Acuerdo Comercial.

Tabla 15: *Principal producto exportado a México hasta el año 2020*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia México		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
TOTAL	Todos los productos	\$432.412	\$465.909	\$418.045
'26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	\$40.686	\$101.170	\$66.314
'40	Caucho y sus manufacturas	\$20.333	\$24.563	\$54.648

Fuente: ITC trademap

Tabla 16: Grupo de productos exportados por Perú a Corea.

Grupos de Productos	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 127.418	\$ 115.142	\$ 105.748	\$ 173.579	\$ 151.745	\$ 170.689	\$ 212.518	\$ 319.119	\$ 321.412
Combustibles	\$ 223.936		\$ 295.982	\$ 45.133	\$ 83.149	\$ 128.539	\$ 95.876	\$ 398.295	\$ 282.636
Manufacturas	\$ 11.610	\$ 8.980	\$ 8.684	\$ 10.705	\$ 14.137	\$ 17.041	\$ 14.418	\$ 13.189	\$ 8.481
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 119	\$ 498	\$ 538	\$ 361	\$ 276	\$ 151	\$ 144	\$ 2.689	\$ 748
Materias primas agrícolas	\$ 3.711	\$ 2.395	\$ 2.196	\$ 3.845	\$ 6.668	\$ 4.282	\$ 2.787	\$ 3.911	\$ 3.050
Minerales y metales	\$ 1.329.413	\$ 1.419.298	\$ 1.148.283	\$ 976.747	\$ 831.516	\$ 1.073.864	\$ 1.811.256	\$ 1.732.628	\$ 1.662.097
Productos químicos	\$ 4.484	\$ 2.619	\$ 1.791	\$ 2.381	\$ 5.845	\$ 9.814	\$ 9.003	\$ 3.587	\$ 2.437
Textiles	\$ 8.560	\$ 6.670	\$ 6.475	\$ 9.123	\$ 12.473	\$ 9.503	\$ 5.394	\$ 7.985	\$ 6.509

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: Los grupos de productos de alimentos, combustibles, maquinaria y equipos de transporte y minerales y metales son los que aumentaron desde la vigencia del Acuerdo Comercial.

Tabla 17: *Principal producto exportado a Corea hasta el año 2020*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Corea, República de		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
'TOTAL	Todos los productos	\$2.444.572	\$2.194.402	\$2.266.202
'26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	\$1.643.965	\$1.382.887	\$1.552.890
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	\$398.295	\$282.636	\$269.185

Fuente: ITC trademap

Tabla 18: Grupo de productos exportados por Perú a China.

Grupos de Productos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 955.756	\$ 1.246.099	\$ 1.094.992	\$ 1.070.140	\$ 1.009.772	\$ 1.121.547	\$ 861.061	\$ 1.427.967	\$ 1.586.808	\$ 1.636.599
Combustibles	\$ 98.308	\$ 99.072		\$ 58.100	\$ 58	\$ 58.620	\$ 88.187	\$ 54.467	\$ 93.712	\$ 121.059
Manufacturas	\$ 42.985	\$ 53.615	\$ 43.293	\$ 48.585	\$ 35.879	\$ 23.991	\$ 33.230	\$ 98.944	\$ 89.606	\$ 76.885
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 1.111	\$ 2.268	\$ 348	\$ 1.257	\$ 1.211	\$ 849	\$ 725	\$ 879	\$ 1.232	\$ 1.089
Materias primas agrícolas	\$ 129.970	\$ 102.221	\$ 102.855	\$ 126.475	\$ 144.162	\$ 122.295	\$ 110.558	\$ 109.462	\$ 114.073	\$ 63.721
Minerales y metales	\$ 4.209.628	\$ 5.471.289	\$ 6.601.848	\$ 6.050.655	\$ 5.852.585	\$ 6.064.837	\$ 7.398.858	\$ 9.933.659	\$ 11.351.450	\$ 11.645.393
Productos químicos	\$ 37.861	\$ 41.985	\$ 32.617	\$ 32.897	\$ 24.671	\$ 11.329	\$ 17.677	\$ 22.550	\$ 30.571	\$ 20.973
Textiles	\$ 25.054	\$ 21.657	\$ 22.349	\$ 25.419	\$ 32.952	\$ 26.494	\$ 21.080	\$ 64.370	\$ 68.582	\$ 28.871

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: Los grupos de productos de alimentos, combustibles, manufacturas, minerales y metales y textil son los que crecieron desde la vigencia del Acuerdo Comercial, siendo los Alimentos y Minerales y metales los mas destacables.

Tabla 19: *Principal producto exportado a Corea hasta el año 2020*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia China		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
'TOTAL	Todos los productos	\$13.167.721	\$13.159.187	\$10.963.064
'26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	\$10.077.569	\$10.294.531	\$8.216.200
'74	Cobre y sus manufacturas	\$1.182.283	\$967.510	\$1.222.704

Fuente: ITC trademap

Tabla 20: Grupo de productos exportados por Perú a Canadá.

Grupos de Productos	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 92.478	\$ 117.608	\$ 165.584	\$ 178.235	\$ 163.167	\$ 223.335	\$ 198.573	\$ 222.562	\$ 238.763	\$ 228.589	\$ 271.605
Combustibles	\$ 198.984	\$ 362.307	\$ 360.252	\$ 6.464	\$ 6.464	\$ 6.006	\$ 3.432	\$ 293	\$ 0	\$ 885	\$ 9.197
Manufacturas	\$ 23.500	\$ 23.638	\$ 28.235	\$ 37.747	\$ 40.685	\$ 50.717	\$ 46.685	\$ 32.113	\$ 41.697	\$ 46.370	\$ 49.909
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 3.157	\$ 3.461	\$ 3.969	\$ 7.591	\$ 4.537	\$ 11.455	\$ 5.720	\$ 3.513	\$ 8.407	\$ 7.681	\$ 10.230
Materias primas agrícolas	\$ 2.168	\$ 3.273	\$ 3.312	\$ 2.303	\$ 2.079	\$ 2.023	\$ 1.697	\$ 1.245	\$ 1.069	\$ 1.625	\$ 1.691
Minerales y metales	\$ 266.723	\$ 367.536	\$ 554.158	\$ 578.895	\$ 490.422	\$ 454.573	\$ 481.593	\$ 410.073	\$ 365.146	\$ 283.477	\$ 403.284
Productos químicos	\$ 1.498	\$ 1.707	\$ 1.392	\$ 1.780	\$ 6.120	\$ 13.164	\$ 7.247	\$ 853	\$ 2.249	\$ 3.604	\$ 3.865
Textiles	\$ 17.240	\$ 16.149	\$ 19.811	\$ 23.687	\$ 24.313	\$ 21.274	\$ 24.471	\$ 23.956	\$ 26.443	\$ 30.109	\$ 30.320

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: Los grupos de productos de alimentos, manufacturas, maquinaria y quipos de transporte, minerales y metales, productos químicos y textil son los que aumentaron sus exportaciones hasta el año 2019 desde la vigencia del Acuerdos Comercial que fue en el 2009.

Tabla 21: *Principal producto exportado a Canadá hasta el año 2020*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Canadá		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
TOTAL	Todos los productos	\$917.379	\$2.401.960	\$2.394.013
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	\$362.182	\$1.846.839	\$1.922.059
'26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	\$260.693	\$206.849	\$122.195

Fuente: ITC trademap

Tabla 22: Grupo de productos exportados por Perú a Singapur.

Grupos de Productos	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$ 1.500	\$ 4.890	\$ 4.370	\$ 4.052	\$ 6.277	\$ 7.179	\$ 9.079	\$ 7.408	\$ 6.071	\$ 4.564	\$ 5.520
Combustibles		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 669	\$ 2.635		\$ 188	\$ 1.018	\$ 1.385
Manufacturas	\$ 1.561	\$ 1.767	\$ 3.390	\$ 11.472	\$ 6.638	\$ 3.076	\$ 2.045	\$ 2.289	\$ 4.296	\$ 3.814	\$ 3.662
Maquinaria y equipos de transporte	\$ 65	\$ 106	\$ 1.012	\$ 9.225	\$ 3.588	\$ 51	\$ 179	\$ 234	\$ 148	\$ 58	\$ 27
Materias primas agrícolas		\$ 86	\$ 179	\$ 2	\$ 62	\$ 1	\$ 63	\$ 160	\$ 229	\$ 194	\$ 138
Minerales y metales	\$ 4.793	\$ 0	\$ 0	\$ 6.005	\$ 7.847	\$ 29.434	\$ 2	\$ 742	\$ 39.327	\$ 71	\$ 4.275
Productos químicos		\$ 232	\$ 879	\$ 433	\$ 116	\$ 153	\$ 213	\$ 146	\$ 45	\$ 198	\$ 193
Textiles	\$ 1.420	\$ 1.266	\$ 1.171	\$ 1.098	\$ 2.806	\$ 2.668	\$ 1.354	\$ 679	\$ 617	\$ 492	\$ 143

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: Los grupos de productos de alimento, combustible, manufacturas, materias primas agrícolas y productos químicos son los que crecieron desde la vigencia del Acuerdo Comercial en el año 2009.

Tabla 23: *Principal producto exportado a Singapur hasta el año 2020*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Singapur		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
'TOTAL	Todos los productos	\$9.317	\$14.901	\$24.847
'79	Cinc y sus manufacturas	\$0	\$4.249	\$10.664
'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	\$1.766	\$2.018	\$3.838

Fuente: ITC trademap

Tabla 24: Grupo de productos exportados por Perú a Chile.

Grupos de Productos	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$61.403	\$179.852	\$227.435	\$224.083	\$235.999	\$298.540	\$213.382	\$195.956	\$220.926	\$263.878	\$263.326
Combustibles	\$102.351	\$179.607	\$304.448	\$542.415	\$222.164	\$188.118	\$43.346	\$23.403	\$68.017	\$156.568	\$203.086
Manufacturas	\$276.482	\$346.657	\$482.468	\$590.677	\$618.230	\$521.089	\$522.069	\$457.550	\$465.467	\$513.997	\$569.254
Maquinaria y equipos de transporte	\$40.371	\$27.306	\$57.814	\$49.173	\$79.891	\$73.068	\$65.175	\$69.254	\$81.543	\$80.726	\$69.516
Materias primas agrícolas	\$6.623	\$8.862	\$12.471	\$13.699	\$12.275	\$11.668	\$5.529	\$3.392	\$3.360	\$3.053	\$2.543
Minerales y metales	\$303.010	\$657.811	\$920.641	\$658.456	\$596.331	\$523.762	\$292.278	\$331.475	\$282.226	\$289.906	\$264.637
Productos químicos	\$94.859	\$108.412	\$189.074	\$250.188	\$215.563	\$165.105	\$183.153	\$135.888	\$114.037	\$152.592	\$203.028
Textiles	\$41.593	\$62.447	\$77.044	\$81.669	\$88.875	\$77.707	\$60.257	\$54.172	\$59.380	\$64.917	\$70.304

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: Los grupos de productos de alimentos, combustibles, manufacturas, maquinaria y quipos de transporte, productos químicos y textil son los que aumentaron sus exportaciones desde la vigencia del Acuerdo Comercial en el año 2009.

Tabla 25: *Principal producto exportado a Chile hasta el año 2020*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Chile		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
TOTAL	Todos los productos	\$1.212.370	\$1.280.684	\$1.054.656
'26	Minerales metálicos, escorias y cenizas	\$243.577	\$206.195	\$190.796
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	\$155.138	\$202.432	\$84.033

Fuente: ITC trademap

Tabla 26: *Grupo de productos exportados por Perú a Venezuela.*

Grupos de Productos	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alimentos	\$20.934	\$28.036	\$40.198	\$62.360	\$37.557	\$45.340	\$66.940	\$87.599	\$76.243	\$61.075	\$21.243	\$ 14.832	\$9.071	\$6.911	\$4.621
Combustibles	\$22.149	\$8.129	\$9.727	\$15.836	\$9.667	\$19.007	\$26.267	\$21.608	\$19.304	\$10.193	\$7.475	\$ 3.311	\$4.486	\$1.855	\$4.734
Manufacturas	\$203.534	\$278.877	\$573.795	\$870.151	\$530.726	\$391.164	\$741.349	\$1.004.521	\$584.939	\$393.784	\$125.442	\$ 52.424	\$26.387	\$15.637	\$21.301
Maquinaria y equipos de transporte	\$7.960	\$12.208	\$30.722	\$53.362	\$57.029	\$46.720	\$35.676	\$49.374	\$22.355	\$9.595	\$11.980	\$ 2.634	\$4.597	\$2.486	\$6.054
Materias primas agrícolas	\$702	\$996	\$1.596	\$1.997	\$2.039	\$1.774	\$3.856	\$2.851	\$1.605	\$1.217	\$248	\$ 103	\$123	\$64	\$90
Minerales y metales	\$51.180	\$95.969	\$138.403	\$129.128	\$34.175	\$57.161	\$85.302	\$96.255	\$115.960	\$34.938	\$18.463	\$ 10.329	\$8.521	\$2.694	\$8.146
Productos químicos	\$26.193	\$26.581	\$40.271	\$52.141	\$40.947	\$75.997	\$217.529	\$151.348	\$64.724	\$50.044	\$32.504	\$ 21.230	\$6.927	\$4.992	\$3.958
Textiles	\$121.832	\$180.118	\$407.418	\$653.234	\$357.822	\$211.314	\$400.493	\$709.429	\$422.151	\$274.497	\$42.917	\$ 13.566	\$6.844	\$3.843	\$8.183

Fuente: World Integrated Trade Solution - World bank

Nota: Los grupos de productos desde la firma del Acuerdo Comercial ha tenido un crecimiento las exportaciones desde la vigencia sin embargo en el año 2019 estas exportaciones siguen disminuyendo.

Tabla 27: *Principal producto exportado a Venezuela hasta el año 2020*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Venezuela		
		Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
TOTAL	Todos los productos	25617	37848	35284
'74	Cobre y sus manufacturas	1972	8240	12146
'20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	1224	1547	3136

Fuente: ITC trademap

En el estudio de Cosio (2017) menciona que las exportaciones de mango a Reino Unido que es una de las séptimas económicas más importantes del mundo y la segunda de la Unión Europea desde el acuerdo comercial con dicho bloque ha aumentado considerablemente a pesar de la reducción que las exportaciones totales debido al poco flujo de los metales exportados como el oro que en el año 2014 en adelante ha tenido cada vez menos participación en las exportaciones peruanas hacia el Reino Unido (p.6). El crecimiento de las exportaciones del mango peruano a Reino Unido también se debe a la estrategia por Perú en buscar nueva cartera de clientes, ahora los ciudadanos del Reino Unido pueden importar con un arancel de 0%, también es por la participación de empresas agroexportadoras peruanas que asisten a ferias como Specaility Fine Food Fair, Natural & Organic Products.

Los socios comerciales de Perú como Estados Unidos, la Unión Europea, China y Canadá firmaron el acuerdo con la condición de respetar los derechos humanos sin embargo según Aylwin (2016) menciona que los acuerdos comerciales con estos países que son potencias mundiales no resulta ser beneficioso para el pueblo indígena de Perú, Bolivia, México y Chile, no se

respetar los derechos humanos y a la tierra se le roba sus riquezas, existió muertes de ciudadanos peruanos en la marcha para no firmar el acuerdo comercial con Estados Unidos, se robó los minerales que son considerados riquezas por los pueblos indígenas sin previa negociación con los representantes indígenas de estos países. Y la inversión extranjera que genera los acuerdos comerciales para la explotación de minerales por empresas extranjeras ha traído pérdidas a los pueblos, por el tema ambiental y la violación a los derechos humanos (p,12).

Tabla 28: Cantidad de disposiciones firmadas en los acuerdos comerciales del Perú

Acuerdos comerciales de Perú en vigencia																		
Socio	Perú- Australia	Perú- Honduras	Alianza del pacífico	Perú- Unión Europea	Perú- Japón	Perú- Costa rica	Perú- Panamá	Perú- México	Perú- Corea	Perú- China	Perú- EFTA	Perú- Canadá	Perú- Singapur	Perú- Chile	Perú- Estados Unidos	Perú- Mercosur	Perú- Tailandia	Perú- Venezuela
Nº de disposiciones	38	13	34	40	26	25	28	25	33	27	21	21	21	24	40	21	15	8

Fuente: Elaborado por los autores.

Nota: Los Acuerdos Comerciales con mayor cantidad de disposiciones son los firmados con La Unión Europea y los Estados Unidos esto los ubica como un acuerdo comercial muy profundo.

El Acuerdos Comerciales con menor cantidad de disposiciones firmadas es el de Venezuela, esto lo ubica como un Acuerdo Comercial superficial.

Tabla 29: Disposiciones con mayor participación en los acuerdos comerciales del Perú.

Acuerdos comerciales del Perú.				
Disposición con más participación	FTA Industrial	Aduana	Impuestos de exportación	Leyes ambientales (China no)
Disposición con menos participación	Aproximación de la legislación	Inmigración ilegal	Drogas ilícitas	Seguridad nuclear

Nota: Elaborado por los autores

El Acuerdo comercial firmado con el país de China resulta importante desde el punto de vista comercial, el Perú logro firmar el acuerdo con la segunda potencia mundial más importante además de ser el segundo país asiático que firmó con el Perú, Según Chan (2019) a pesar de todas las controversias que existió por la protección de algunas industrias peruanas desde la vigencia del acuerdo y después de haberse cumplido el tiempo necesario para la desgravación arancelaria, china dio facilidad para que sus productos lleguen con efectividad al país de Perú, esto resulta perjuicios para la competencia nacional, sin embargo el Perú también ha aumentado sus exportaciones no tradicional mostrando resultados para un futuro positivo peruano, si bien la estructura actual del comercio entre Perú y China es interindustrial (exportamos materia prima e importamos manufacturas), este acuerdo es y será importante para el futuro comercial del Perú.

DISCUSIÓN

Los resultados del estudio de Osnago, Rocha y Ruta (2019), Rodrik (2018), Birdsall, Lawrence y Ulrike (2016), según Kassim (2015) mencionaron que la diferencia de los acuerdos comerciales superficiales con los acuerdos comerciales muy profundos depende de las cantidades de disposiciones además de la eliminación de barreras arancelarias, medidas ambientales entre otros, según expertos de The World Bank (2018) junto con Laget, Osnago y Ruta (2020) existen registros de un total de cincuenta y cuatro disposiciones que se puede encontrar en todos los Acuerdos Comerciales del mundo y en el caso del Perú los Estados Unidos y la Unión Europea tienen un total de 40 disposiciones firmadas.

Los resultados del estudio fueron que el comercio internacional con un Acuerdo Comercial Profundo en su mayoría representara resultados positivos para los socios bilaterales, según expertos de World Bank (2020) desde la vigencia de los acuerdos comerciales algunos de los grupos de productos aumentaron sus exportaciones en el cual concuerda con los autores Larch, Schmeiber y Wanner (2020) quienes mencionaron en su investigación que los acuerdos comerciales profundos ayuda al mejor flujo comercial internacional eliminando barreras arancelarias y tocando disposiciones como los derechos de

propiedad intelectual entre otras disposiciones que también coinciden los autor Limao (2016), Mukherjee, Chanda y Goyal (2015), Bickwit, Ornelas y Turner (2018) recalcando el importancia de los acuerdos comerciales para las economías.

Los resultados del presente estudio demuestran que, si bien se ha firmado algunas disposiciones como los derechos de propiedad intelectual al comercio o los derechos humanos que nos mencionó los autores Matto, Rocha y Ruta (2020) y a su vez los autores Chan (2019), Sanabria (2019) y Aylwin (2016) refutan estas ideas, ellos manifestaron que no se respeta los derechos de propiedad intelectual al comercio por parte de los Estados Unidos ante la propuesta de transparencia genética que propuso el Perú antes de firmar el acuerdo. También mencionó que Estados Unidos no respeta los derechos humanos a la comunidad indígena, afroamericana y local de los países de Perú, Bolivia, Chile y Ecuador al apropiarse de las riquezas del suelo perjudicando el patrimonio indígena. Por último, el país de China si bien logra ingresar una gran cantidad de productos al Perú y nosotros solo exportamos materias primas, con el pasar del tiempo el Perú ha sabido aprovechar esta oportunidad del Acuerdo Comercial logrando incrementar sus exportaciones de productos no tradicionales logrando enfocar un puesto de vista futurística de las exportaciones con la segunda potencia mundial.

Tabla 30: *Acuerdos Comerciales firmados*

Criterios	Perú-UE	Perú- Estados Unidos	Alianza del pacífico	Perú- Corea	Perú- Panamá	Perú- China	Perú- Japón	Perú- Costa rica	Perú- México	Perú- Chile	Perú- EFTA	Perú- Canadá	Perú- Singapur	Perú- Mercosur	Perú- Tailandia	Perú- Honduras	Perú- Venezuela
FTA Industrial	x	X		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Agricultura de TLC	x	X		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
Aduana	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	X
Impuestos de exportación	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
SPS	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
TBT	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
STE	x	X	x		x	x		x		x	x	x		x	x		
ANUNCIO	x	X	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x			
CVM	x	X	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x			
Ayuda estatal	x	X	x	x			x	x	x	x	x	x	x				
La contratación pública	x	X	x	x	x		x	x			x	x	x				
TRIM		X	x	x		x		x	x	x		x	x	x	x		

Criterios	Perú-UE	Perú- Estados Unidos	Alianza del pacifico	Perú- Corea	Perú- Panamá	Perú- China	Perú- Japón	Perú- Costa rica	Perú- México	Perú- Chile	Perú- EFTA	Perú- Canadá	Perú- Singapur	Perú- Mercosur	Perú- Tailandia	Perú- Honduras	Perú- Venezuela
AGCS	x	X		x	x	x	x	x	x	x	X	x	X	x	x	x	
Excursiones	x	X	x	x	x	x	x	x	x		x		x				
Anti corrupción			x				x					x		x	x		
La política de competencia	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
Leyes ambientales	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x
IPR	x	X	x	x	x		x	x		x	x	x			x		
Inversión y ayudas estatales	x	X		x	x		x	x	x	x	x	x	x				
Regulación del mercado laboral	x	X		x		x						x					
Movimiento de capital	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x				
Protección al Consumidor			x	x					x				x	x			
Protección de Datos	x	X	x	x			x										

Criterios	Perú-UE	Perú- Estados Unidos	Alianza del pacífico	Perú- Corea	Perú- Panamá	Perú- China	Perú- Japón	Perú- Costa rica	Perú- México	Perú- Chile	Perú- EFTA	Perú- Canadá	Perú- Singapur	Perú- Mercosur	Perú- Tailandia	Perú- Honduras	Perú- Venezuela
Agricultura	x	X	x	x		x	x			x				x			x
Aproximación de la legislación																	
Audio visual				x					x								
Protección civil			x														
Políticas de innovación	x	X	x		x		x				x			x			
Cooperación Cultural			x	x		x											
Diálogo de política económica				x	x					x							
Educación y entrenamiento			x		x	x	x						x				
Energía	x	X	x	x					x					x			
Asistencia financiera	x	X	x														
Salud	x	X	x													x	

Criterios	Perú-UE	Perú- Estados Unidos	Alianza del pacífico	Perú- Corea	Perú- Panamá	Perú- China	Perú- Japón	Perú- Costa rica	Perú- México	Perú- Chile	Perú- EFTA	Perú- Canadá	Perú- Singapur	Perú- Mercosur	Perú- Tailandia	Perú- Honduras	Perú- Venezuela
Derechos humanos	x	X	x													x	
Inmigración ilegal																	
Drogas ilícitas							x										
Cooperación industrial	x	X				x				x			x	x	x		x
Sociedad de información	x	X		x	x		x	x	x	x	x			x			
Minería				x		x									x	x	x
Lavado de dinero	x	X															
Seguridad nuclear																	
Diálogo político	x	X		x						x							
Administración Pública	x	X	x		x				x								
Cooperación regional	x	X	x		x	x		x	x								x

Criterios	Perú-UE	Perú- Estados Unidos	Alianza del pacífico	Perú- Corea	Perú- Panamá	Perú- China	Perú- Japón	Perú- Costa rica	Perú- México	Perú- Chile	Perú- EFTA	Perú- Canadá	Perú- Singapur	Perú- Mercosur	Perú- Tailandia	Perú- Honduras	Perú- Venezuela
Investigación y tecnología	x	X	x	x	x	x	x	x			x			x		x	
PYME	x	X		x	x	x					x						
Asuntos Sociales	x	X															
Estadísticas			x												x	x	
Impuestos																	
Terrorismo	x	X															
Visa y asilo	x	X			x	x	x	x	x	x			x				
ADPIC	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			x	
DPI	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x			x			x	
Total	40	40	34	33	28	27	26	25	25	24	21	21	21	21	15	13	8

Nota: Elaborado por los autores

V. CONCLUSIONES

En este trabajo se tuvo como objetivo clasificar los acuerdos de libre comercio de Perú y sus socios comerciales acorde a su nivel de profundidad por lo tanto se concluyó que el Perú cuenta con un Acuerdo Comercial superficial que es Venezuela con ocho disposiciones, dos Acuerdos Comerciales profundos que son Honduras con trece disposiciones, Tailandia con quince disposiciones y también tiene quince acuerdos comerciales muy profundos que son Australia, Alianza del Pacífico, Unión Europea, Japón, Costa Rica, Panamá, México, Corea, Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), Canadá, Singapur, Chile, Estados Unidos y Mercosur con 38, 34, 40, 26, 25, 28, 25, 33, 27, 21, 21, 24, 40 y 21 respectivamente. Tendiendo como socios comerciales a los países o bloques económicos más importantes del mundo que es Estados Unidos, Unión Europea y China. (Laget, Osnago y Ruta, 2020, p.25)

Se concluyó que a pesar de tener Acuerdos Comerciales profundos y muy profundos no significa que existe igualdad entre los socios comerciales con el Perú en el momento del intercambio comercial, pero a pesar de ser un país exportador de materia prima o materia no procesada con el pasar del tiempo en la actualidad en el año 2020 el Perú ha logrado impulsar sus exportaciones de productos agrícolas no tradicionales con la ayuda de la participación en ferias internacionales de gran importancia superando en valores FOB las exportaciones que comúnmente se daban antes de la vigencia de los Acuerdos Comerciales por ejemplo las exportaciones de minerales y metales.

También se concluye que los Acuerdos Comerciales de Perú – Estados Unidos, Perú – China y Perú – Unión Europea ha sido de gran importancia firmar estos Acuerdos ya que el Perú busca poder seguir compitiendo con los nuevos mercados de estas potencias y en la actualidad ya se está logrando tener cada vez más participación en estas.

También se concluye aspectos negativos como el Acuerdo Comercial con Estados Unidos que violaron los derechos humanos en los países con comunidad indígena arrebatando las riquezas y perjudicando su territorio sin previa negociación con los representantes indígenas además de no aceptar la propuesta hecha por el Perú con la transparencia molecular de los derechos de propiedad intelectual al comercio. El Acuerdo Comercial con China a pesar de

ser un gran competidor en la actualidad para el mercado nacional el Perú dirige la estrategia a el futuro y ya va encaminado con sus exportaciones no tradicionales.

Por otro lado y enfatizando el progreso del Perú en los acuerdos comerciales, ha logrado internacionalizarse diversificando sus productos, ampliando su mercado, incrementando sus exportaciones y siendo más competitiva, asistiendo a cumbres y ferias internacionales en las cuales establece relaciones con diferentes países, es por ello que las exportaciones como se puede observar en las tablas superiores se han incrementado en los productos no tradicionales agrícolas superando al grupo de la minería y metales.

En el año 2012 el país mostró un resalte mundial al establecer y entrar en vigencia el acuerdo comercial con la Unión Europea, este mercado siendo el más potencial por la cantidad de disposiciones firmadas ha podido generar nuevas formas de ingreso de Perú a nuevos mercados europeos, si bien es cierto en el año 2006 entro en vigencia el acuerdo con Estados Unidos con el cual tiene la misma cantidad de disposiciones pactadas, no se genera el mismo impacto de beneficio y crecimiento a comparación de la Unión Europea.

VI. RECOMENDACIONES

Se estableció como recomendaciones para los futuros investigadores abordar el tema de acuerdos comerciales y la identificación de la organización encargada de regir el cumplimiento de los acuerdos pactados entre dos países, por otro lado, identificar si existe algún tipo de abuso o falta de presión de negociar pactar un acuerdo comercial.

También se recomienda abordar la profundidad de los Acuerdos Comerciales de los países Latino Americanos en especial Bolivia, Ecuador, Chile, Colombia. Se recomienda poder profundizar a detalle la ejecución de las distintas disposiciones que puede haber en los acuerdos comerciales peruanos con sus países socios, demostrando si se está ejecutando y respetando correctamente las disposiciones firmadas por ambos lados.

Se recomienda investigar a profundidad que producto exportable fue el más beneficio desde la vigencia de los Acuerdos Comerciales del Perú con sus países socios, para así lograr determinar mediante una evolución histórica el crecimiento y la participación del Perú en el comercio internacional.

REFERENCIAS

- Ahcar, J. y Siroen, J. (2017). Deep Integration: considering the heterogeneity of the free trade agreements. *Economic Integration Magazine*. Recovered, from: <http://dx.doi.org/10.11130/jei.2017.32.3.615>
- Almonacid, F. Z. (2018). El sur de Chile como parte de cadenas globales de valor, 1985-2016: Economía regional y producción de arándanos. *Ager*, (25), 131-158. doi: <http://dx.doi.org/10.4422/ager.2018.08>
- Aylwin, J. (2016). Indigenous People's Land and Resource Rights in Latin America: The Impacts of Free-Trade Agreements. *Intercontinental Cry*.
- Alfonso Cossio Carlín, (2017). Impact of the free trade agreement Peru-European union in Peruvian mango exports to the United Kingdom. *Logos*.
- Baena, J. y Herrero, S. (2020). From Preferential Trade Arrangements to Free Trade Agreements: One of the Downturns of Cooperation in International Relations?. Colombia: Institución Universitaria CEIPA
- Barros Becerra, J. A., & Zambrano Muñoz, M. D. (2017). Tesis. Recuperado a partir de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/47706>
- Bickwit, G., Ornelas, E. y Turner, J. (2018). Preferential Trade Agreements and Global Sourcing. Londres: Houghton Street Londres WC2A 2AE
- Boffa, M., Jansen, M., & Solleder, O. (2019). Do we need deeper trade agreements for GVCs or just a BIT? *World Economy*, 42(6), 1713–1739. <https://doi.org/10.1111/twec.12766>
- Boudreaux, D. J., & Ghei, N. (2017). The Benefits of Free Trade: Addressing Key Myths. *Trade and Immigration| Policy Briefs| May, 23, 2018*.
- Chan, J. (2019). Los nueve años del TLC Perú – China. Su negociación y sus resultados. *Agenda Internacional*, 26(37), 89-117. <https://doi.org/10.18800/agenda.201901.003>
- Doan, H. T. T. 2019. Multi-Product Firms, Tariff Liberalization, and Product Churning in Vietnamese Manufacturing. ADBI Working Paper 918. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Available: <https://www.adb.org/publications/multi-product-firms-tariff-liberalization-product-churning-vietnam>

- Ebell, M. (2016). Assessing the impact of trade agreements on trade. *National Institute Economic Review*, 238(1), R31-R42.
- Emerick, K., de Janvry, A., Sadoulet, E., & Dar, M. H. (2016). Technological innovations, downside risk, and the modernization of agriculture. *American Economic Review*, 106(6), 1537-61.
- Foreign trade information system, (2020). Organization of American States. SICE. Recovered from: http://www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERagreements_s.asp
- Gòmez, L. y Varela, G. (2020). Deep trade agreements and national institutions in the Americas. Recovered, since: *Latin American Research Journal*, 56 (3)
- González Vigil, F., & Shimizu, T. (2012). The Japan-Peru FTA: antecedents, significance and main features.
- Guillermo, A. (2017). Relevamiento de la investigación y la innovación en la Republica de Guatemala. Recuperado, desde: UNESCO ISBN 978-92-3-300060-5
- Hayakawa, K., Laksanapanyakul, N., & Matsuura, T. (2020). Do Regional Trade Agreements Really Help Global Value Chains Develop? Evidence from Thailand.
- Holubieva, V. (2020). Classification of International Preferential and Regional Trade Agreement. en *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, Volume XI, Summer, 3(49): 828 – 843. Kyiv National Economic University. Recovered from: 10.14505/jarle.v11.3(49).16.
- Jàmbor, A., Gàl, P. y Torok, A. (2020). Determinants of regional trade agreements: Global evidence based on gravity models. En *Journal of International Studies*, 13(1), 44-57. DOI:10.14254/2071-8330.2020/13-1/3
- Jungherr, A., Mader, M., Schoen, H., & Wuttke, A. (2018). Context-driven attitude formation: The difference between supporting free trade in the abstract and supporting specific trade agreements. *Review of International Political*

- Kassim, L. (2015). The impact of trade liberalization on export growth and import growth in Sub-Saharan Africa. In *Regional Integration and Trade in Africa* (pp. 47-68). Palgrave Macmillan, London.
- Kohl, T., Brakman, S. y Garretsen, Harry. (2016). Do trade agreements stimulate international trade differently? Evidence from 296 trade agreements. Recuperado, desde: doi: 10.1111/twec.12272
- Laget, E., Osnago, A., Rocha, N. y Ruta, M. (2020). Deep trade Agreements and global value chains. Science+Business Media, LLC. Recovered, from: <https://doi.org/10.1007/s11151-020-09780-0>
- Larch, M., Schmeißer, A. F., & Wanner, J. (2020). A tale of (almost) 1001 coefficients: The deep and heterogeneous effects of the EU-turkey customs union. *Journal of Common Market Studies*, <https://doi.org/10.1111/jcms.13058>.
- Leeg, T. (2018). Negotiating sustainable trade: explaining the difference in social standards in US and EU preferential trade agreements. *Contemporary Politics*, 24(4), 398–417. doi:10.1080/13569775.2017.1422093
- Limão, N. (2016). Preferential trade agreements. In *Manual of Trade Policy* (Vol. 1, págs. 279-367). Holanda Septentrional.
- Marketline. (2020). Company profile EBSCO Industries Inc. recovered from: www.marketline.com
- Masllorens, J. L., Artola, A. M., & Requena, J. V. (2018). The global value chain in the electronics industry. [La cadena global de valor en la industria electrónica] *Investigacion Economica*, 77(304), 135-170. doi:10.22201/fe.01851667p.2018.304.66402
- Mattoo, A., Rocha, N. y Ruta, M. (2020). The Evolution of Deep Trade Agreements. Development Research Group. East Asia and the Pacific Region, Office of the Chief Economist

- Mayer, I. (2015). Investigación cualitativa con enfoque en análisis de datos cualitativos. *Revista internacional de ventas, venta minorista y marketing* , 4 (9), 53-67.
- Morse, JM (2015). Critical analysis of strategies to determine rigor in qualitative research. *Qualitative Health Research* , 25 (9), 1212-1222. <https://doi.org/10.1177/1049732315588501>
- Mukherjee, A., Chanda, R. y Goyal, T. (2015). Trade in services & trade agreements: perspectives from India and European Union. Sage
- Mulabdic, A., Osnago, A. and Ruta, M. (2017). Deep integration and trade relations between the UK and the EU . The World Bank.
- Nakgyoon, C. (2017) Did antidumping duties really restrict import? Empirical Evidence from the US, the EU, China, and India. recovered from: <http://dx.doi.org/10.11644/KIEP.EAER.2017.21.1.321>
- Namey, E., Guest, G., Regan, A., Godwin, C., Taylor, J. y Martinez, A. (2019). How does mode of qualitative data collection affect data and cost? Findings from a Quasi-experimental Study. Recovered from: DOI: 10.1177/1525822X19886839
- Osnago, A., Rocha, N. y Ruta, M. (2019). Deep trade agreements and vertical FDI: The devil is in the details. *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'économie*. Recovered from: ISSN: 0008–4085
- Park, J. H., & Kim, B. K. (2020). Why your neighbor matters: Positions in preferential trade agreement networks and export growth in global value chains. *Economics and Politics*, 32(3), 381-410. doi:10.1111/ecpo.12152
- Rodrik, D. (2018). What do trade agreements really do?. *Journal of economic perspectives*, 32(2), 73-90.
- Roth, Wolff-Michael & von Unger, Hella (2018) Current perspectives on research ethics in qualitative research. Recuperado de: doi:10.17169/fqs-19.3.3155
- Santos, K. D. S., Ribeiro, M. C., de Queiroga, D. E. U., da Silva, I. A. P., & Ferreira, S. M. S. (2020). The use of multiple triangulations as a validation strategy in a qualitative study. [O uso de triangulação múltipla como

estratégia de validação em um estudo qualitativo] *Ciencia e Saude Coletiva*, 25(2), 655-664. doi:10.1590/1413-81232020252.12302018

Souza, A., Frazen, B. y Schlichting, T. (2016) método n a pesquisa psicolinguística sobre leitura: técnicas de coleta de dados. Recuperado, desde: doi: <http://dx.doi.org/10.5007/1984-8412.2019v16n2p3849>

Strauss, A. y Corbin, J. (2016). Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada. Universidad de Antioquia. Recuperado, desde: 978-958-655-624-8

The World Bank Group (2020) Content Of Deep Trade Agreements, recovered from

https://datacatalog.worldbank.org/search/datasets?search_api_views_fulltext_op=AND&query=deep+trade+agreements&nid=&f%5B2%5D=type%3Adataset&sort_by=search_api_relevance&sort_by=search_api_relevance

Zelicovich, J. (2019). Acuerdos comerciales profundos y cadenas globales de valor: el caso de Chile, Colombia y Brasil. *Apuntes Del Cenes*, 38(68), 81-112. <https://doi.org/10.19053/01203053.v38.n68.2019.8808>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de categorización apriorística

Ámbito temático	Problema General	Objetivo General	Categoría	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
				Acuerdo Comercial Superficial (incluye menos de 10 disposiciones)	Medidas sanitarias y fitosanitarias (Laget, Osnago, Rocha y Ruta, 2020, p.16)	Liberación arancelaria (Laget, Osnago, Rocha y Ruta, 2020, p.16)	Medidas Antidumping (Laget, Osnago, Rocha y Ruta, 2020, p.16)
Investigación de los acuerdos comerciales vigentes e identificación de niveles de profundidad entre los acuerdos pactados	No se ha encontrado una clasificación previa de acuerdos comerciales profundos acorde a niveles de profundidad	Clasificar los acuerdos de libre comercio de Perú y sus socios comerciales acorde a su nivel de profundidad	Acuerdos Comerciales	Acuerdo Comercial Profundo (incluye entre 11 y 20 disposiciones)	Aspectos de derechos de propiedad intelectual relacionadas con el comercio (Osnago, Rocha y Ruta, 2019, p.25)	Derechos de propiedad intelectual (Osnago, Rocha y Ruta, 2019, p.25)	Movimiento de capital (Osnago, Rocha y Ruta, 2019, p.25)
				Acuerdo Comercial muy Profundo (incluyen más de 21 disposiciones)	Contratación pública (Osnago, Rocha y Ruta, 2019, p.25)	Antidumping (Osnago, Rocha y Ruta, 2019, p.25)	Inversión y ayuda estatales (Osnago Rocha y Ruta, 2019, p.25)

Nota: Elaborado por los autores

Anexo 2: Acuerdos Comerciales Vigentes del Perú.

ACUERDOS COMERCIALES		
Miembros de la OMC	FECHA DE SUSCRIPCIÓN	
	01 de enero de 1995	
Comunidad Andina	FECHA DE SUSCRIPCIÓN	
	26 de mayo de 1969	
PAÍS	VIGENCIA	FECHA DE SUSCRIPCIÓN
MERCOSUR	30 de noviembre del 2005	14 de diciembre del 2005
Estados Unidos	12 de abril 2006	01 de febrero del 2009
Chile	22 agosto 2006	01 de marzo del 2009
Canadá	29 de mayo del 2008	01 de agosto del 2009
Singapur	29 de mayo del 2008	01 de agosto del 2009
Asociación Europea de Libre Comercio	14 de julio del 2008	14 de julio del 2010
China	28 de abril del 2009	01 de marzo del 2010
Corea	14 de noviembre del 2010	01 de agosto del 2011
México	06 de abril del 2011	01 de febrero del 2012
Panamá	25 de mayo del 2011	01 de mayo del 2012
Costa Rica	26 de mayo del 2011	01 de junio del 2013
Japón	31 de mayo del 2011	01 de marzo del 2013
Unión Europea	26 de junio del 2012	01 de marzo del 2013
Venezuela	07 de enero del 2012	01 de agosto del 2013
Unión Europea	26 de junio del 2012	01 de marzo del 2013
Alianza del Pacífico	10 de febrero del 2014	01 de mayo del 2016
Honduras	29 de mayo del 2015	01 de enero del 2017

Nota: Elaborado por los autores

Anexo 3: Tabla de Criterios

Criterios	Definiciones
FTA industrial	Liberación arancelaria de bienes industriales. Eliminación de medidas no arancelarias
Agricultura de TLC	liberación arancelaria de los productos agrícolas, eliminación de medidas no arancelarias
Aduana	Suministro de información, publicación en internet de nuevas leyes y reglamentos; formación
Impuestos de exportación	Eliminación de impuestos a la exportación
SPS	Afirmación de derechos y obligaciones en virtud del Acuerdo sobre MSF de la OMC; armonización de las medidas sanitarias y fitosanitarias.
TBT	Afirmación de derechos y obligaciones en virtud del Acuerdo OTC (Obstáculos Técnicos al Comercio) de la OMC; suministro de información; armonización de regulaciones; acuerdos de reconocimiento mutuo.
STE	Establecimiento o mantenimiento de una autoridad de competencia independiente; no discriminación con respecto a las condiciones de producción y comercialización; suministro de información; afirmación de la disposición del artículo XVII del GATT.
ANUNCIO	Retención de derechos y obligaciones antidumping bajo el acuerdo de la OMC
CVM	Mantenimiento de los derechos y obligaciones en materia de medidas compensatorias en virtud del Acuerdo de la OMC (artículo VI del GATT) (Mantener el margen de Dumping).
Ayuda estatal	Evaluación de conductas anticompetitivas; informes anuales sobre el valor y la distribución de las ayudas estatales concedidas; suministro de información.
TRIM	Disposiciones relativas a los requisitos de contenido nacional y resultados de exportación de la IED (Inversión extranjera directa).
AGCS	Liberalización del comercio de servicios
Excursiones	Armonización de estándares; aplicación; trato nacional, trato de nación más favorecida.
Anticorrupción	Reglamento relativo a las medidas penales en materia de comercio e inversión internacionales.
La política de competencia	Mantenimiento de medidas para proscribir las conductas comerciales anticompetitivas; armonización de las leyes de competencia; establecimiento o mantenimiento de una autoridad de competencia independiente.
Leyes ambientales	Desarrollo de estándares ambientales; aplicación de las leyes ambientales nacionales; establecimiento de sanciones por

Criterios	Definiciones
Leyes ambientales	violación de leyes ambientales; Publicaciones de leyes y reglamentos.
IPR	Adhesión a tratados internacionales no mencionados en el Acuerdo ADPIC.
Inversión y ayudas estatales	Intercambio de información; Desarrollo de marcos legales; Armonización y simplificación de procedimientos; Trato nacional; establecimiento de un mecanismo para la solución de controversias.
Regulación del mercado laboral	Regulación del mercado laboral nacional; afirmación de los compromisos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT); aplicación.
Movimiento de capital	Liberalización del movimiento de capitales; prohibición de nuevas restricciones. (Intercambio en el mercado internacional de capitales).
Protección al Consumidor	Armonización de las leyes de protección al consumidor; intercambio de información y expertos; formación.
Protección de Datos	Intercambio de información y expertos; proyectos conjuntos (respetar los derechos de propiedad de los productos farmacéuticos).
Agricultura	Asistencia técnica para realizar proyectos de modernización; intercambio de información.
Aproximación de la legislación	Aplicación de la legislación comunitaria en la legislación nacional.
Audio visual	Promoción de la industria; fomento de la coproducción.
Protección civil	Implementación de reglas armonizadas.
Políticas de innovación	Participación en programas marco; promoción de transferencias de tecnología.
Cooperación Cultural	Promoción de iniciativas conjuntas y cultura local.
Diálogo de política económica	Intercambio de ideas y opiniones; estudios conjuntos.
Educación y entrenamiento	Medidas para mejorar el nivel general de educación.
Energía	Intercambio de información; Transferencia tecnológica; estudios conjuntos.
Asistencia financiera	Conjunto de reglas que rigen la concesión y administración de asistencia financiera.
Salud	Seguimiento de enfermedades; desarrollo de sistemas de información sanitaria; intercambio de información.
Derechos humanos	Respeto a los derechos humanos.
Inmigración ilegal	Celebración de acuerdos de readmisión; prevención y control de la inmigración ilegal.
Drogas ilícitas	Tratamiento y rehabilitación de drogadictos; proyectos conjuntos de prevención del consumo; reducción de la oferta de medicamentos; intercambio de información.

Criterios	Definiciones
Sociedad de información	Intercambio de información; difusión de nuevas tecnologías; formación.
Minería	Intercambio de información y experiencia; desarrollo de iniciativas conjuntas.
Lavado de dinero	Armonización de estándares; asistencia técnica y administrativa.
Seguridad nuclear	Desarrollo de leyes y reglamentos; supervisión del transporte de materiales radiactivos.
Diálogo político	Convergencia de posiciones de las partes sobre temas internacionales.
Administración Pública	Asistencia técnica; intercambio de información; proyectos conjuntos; Formación.
Cooperación regional	Promoción de la cooperación regional; programas de asistencia técnica.
Investigación y tecnología	Proyectos de investigación conjuntos; intercambio de investigadores; desarrollo de asociaciones público-privadas.
PYME	Asistencia técnica; facilitación del acceso a la financiación.
Asuntos Sociales	Coordinación de los sistemas de seguridad social; no discriminación en las condiciones laborales.
Estadísticas	Armonización y / o desarrollo de métodos estadísticos; formación.
Impuestos	Asistencia para realizar reformas del sistema fiscal.
Terrorismo	Intercambio de información y experiencia; investigaciones y estudios conjuntos.
Visa y asilo	Intercambio de información; redacción de legislación; formación.
ADPIC	Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.
DPI	Derechos de propiedad intelectual.

Nota: Elaboración por los autores